

**中島飛行機の技術継承と北関東工業地域の産業発展
の継続における研究(経営学専攻, 修士論文要旨
(2005年度修了者))**

著者	小林 隆之
雑誌名	大学院紀要 = Bulletin of graduate studies
巻	56
ページ	251-252
発行年	2006-03-31
URL	http://hdl.handle.net/10114/00020706

<社会学専攻>

「不登校」をめぐる「アイデンティティ」の相克 ～登校拒否運動にみるスティグマ化される者たちの「アイデンティティ」とスティグマ化への対処～

森 啓 之

既存の社会学的不登校研究の焦点化から浮上する「不登校のあり方」——不登校する者／した者やその保護者の「アイデンティティ」——は、次の3つに分けられる。1つ目は、社会的差別・偏見のなか否定的視角に苦しむ者たち、2つ目は、その否定視に異議を唱え不登校の肯定性を主張する者たち、3つ目は、以上の肯定・否定図式に回収されず、無関心・アパシーを決め込む者たちである。しかし、たとえば同性愛など、不登校と異なる文脈において“逸脱”化される者たちの生活誌では、肯定・否定図式に回収されず、なおかつ無関心やアパシーを決め込まない者たち、そのような「アイデンティティ」やスティグマ化への対処の表出が指摘されはじめている。本論は、同様の「アイデンティティ」が、不登校する者／した者やその保護者にも見出されるのではないかと問題意識に基づき、スティグマ化される者の「アイデンティティ」とスティグマ化への対処という視座から、既存の社会学的不登校研究が焦点化してこなかった「不登校のあり方」に迫った。

本論は、具体的事例として、登校拒否運動をとり上げた。同運動は、不登校を肯定する主張を繰り返してきた反差別の社会運動である。全国展開する組織状況や定期的抗議集会といった活動恒常性など、その社会的影響力からみると、不登校をめぐる多様な言説のなかで、不登校を治療・矯正・管理対象化する勢力へ強力に対抗し続ける唯一の言説といってよい。当然、そこで頻繁にみられるのは、自らの不登校への否定的視角から脱し自己肯定へと向かう不登校する者／した者やその保護者であり、上述した図式からすると、肯定・否定図式に位置付く「不登校のあり方」である。しかし、同運動にみられる「不登校のあり方」は、その図式に回収されるものだけではない。社会運動論においては、しばしば、社会運動の主要な主張として表出しない「愚痴」、「ばやき」、「つぶやき」の恒常的存在が指摘されるが、社会運動に関与する者には、その運動に関与する契機となった自らの“カテゴリー”に、いったんは、否定から肯定へのアイデンティフィケーションを経ながらも、そこから、さらに“距離感”を持つ者もいる。彼らは、“距離”をとりながらも、社会運動に関与し“強い”アイデンティフィケーションを経ているため、単なる無関心・アパシーでもない。社会運動の諸場面では、少なからず、そのような現象——「アイデンティティ」の相克——がみられる。そして、そのような者たちへの焦点化ゆえに、肯定・否定の両視角から距離をとり、なおかつ無関心・アパシーでもない「不登校のあり方」を掘り下げるのが可能であった。

本論の分析を通じて分かった主な点は、以下である。まず、登校拒否運動による場面ごとの主要な主張にたいして“対照”をなして、一定形式を持った“距離感”が表出された。たとえば1994年に、既存の学校でのいじめによる子どもの自殺事件が頻発すると、同運動は、その状況に“おつける”ように学校の病理性を討ち、「登校拒否こそしてほしい」「不登校してよかった」と不登校の有意義性を主張した。そのように同運動外へ発せられ同運動内でも強まった言明に、「登校拒否になってよかったかどうかは結果論……よかったかどうかなんて、天寿をまっとうする瞬間に思うこと」といった「つぶやき」が吐露された。それらは「つぶやき」に過ぎず、同運動内における新たなグループ化に帰結するわけではなかった。また、そのように「つぶやき」を発した者たち自身も「不登校してよかった」と社会へ発せられた主張の有効性・戦略性——不登校へのスティグマ化を弱化させる効果——を無視しなかった。そのように同運動の主張にアイデンティファイするが、その一方で、それのみによって回収しきれない、現在進行中の、または過去の不登校経験があり、そこに不登校する者／した者の「アイデンティティ」相克がみられた。そして、同運動による主要な主張が示される場面ごとに、一定形式を持った“相克”が表出した。

そこには、それぞれの場面間の相違もある一方で共通点もみられた。それは、その“距離感”を持った多くの者が語った「私は私」という言葉に象徴される。「私は私」というあり方は、しばしば自我論で言及される「ひどくつらいことがあるわけではなく、とりたてて強烈な不満もない」者たちが、「私は何者なのか」を問う姿とは異なった。そうではなく、周囲からの強烈な否定視が先に立ち、アイデンティティ管理やアイデンティティ・ポリティクスといった“鎧”を付けてスティグマ化へ対処し、その過程で、それらのスティグマ化への対処からも“距離”を感じるようになる姿であり、その行き着く先が「私は私」であった。以上の分析を通じ、既存の社会学的不登校研究が焦点化してこなかった「不登校のあり方」——肯定・否定図式によって回収されず、無関心・アパシーでもない不登校者——が顕在化した。

<経営学専攻>

『中島飛行機の技術継承と北関東工業地域の産業発展の継続における研究』

小 林 隆 之

経済社会の長期低迷化に伴い、企業家の産業開拓活動が重要な課題となっている。

本論文は、群馬県桐生市、太田市及び大泉町、栃木県足利市の北関東工業地域における産業発展の継続を目的に、松島茂の『産業構造の多様性と地域経済の「頑健さ」』¹⁾、高崎経済大学付属産業研究所の「内発型」企業と「誘致型」企業の産業構造²⁾による先行研究を踏まえて、北関東工業地域の産業構造の基盤となった中島飛行機の企業活動の実態と技術の継承を麻島昭一、高橋泰隆の中島飛行機の先行研究から明らかにし、北関東工業地域の産業構造と地域経済のあり方を検討するものである。

中島飛行機の企業家活動の実態と技術の継承を、麻島昭一の『第2次世界大戦末期の中島飛行機』³⁾と高橋泰隆の『中島飛行機の研究』⁴⁾などの先行研究から、以下の知見を得た。①中島飛行機は、軍需産業であるため一般企業とは異なる企業経営であり、飛行機製造の研究開発費を国家負担でおこない技術力を高めることができたことである。②中島知久平が、海軍軍人から中島飛行機を設立し、企業の成長につながるファクターとして、対人関係の交渉能力に優れていたことである。③中島飛行機のタクト生産工程と数多くの協力会社へ部品加工を外注する方式が、北関東工業地域の「内発型」企業を中心とする自動車製造業の生産ラインの基礎となり、地域経済の発展に影響を与えたことである。

したがって、中島飛行機の企業家活動の実態と技術の継承が、現在の北関東工業地域の産業構造の基盤となっている根拠であり、戦後の復興期から高度成長期にかけて中島飛行機の旧工場跡地に進出してきた三洋電機らの「誘致型」企業とともに産業構造の多様性を形成し地域経済の発展につながっている。

論文のテーマである「中島飛行機の技術継承と北関東工業地域の産業発展の継続における研究」について産業集積と企業活動から検討している。

本論文は、下記の4つの先行研究を基に、執筆した。

- 1) 松島茂(2004)「産業構造の多様性と地域経済の頑健さ」群馬県桐生市、太田市及び大泉町のケース『ワーキングペーパー』法政大学イノベーション・マネジメント研究センター
- 2) 高崎経済大学附属研究所 (2002)『ベンチャー型企業の到来』日本経済評論社
- 3) 麻島昭一「第二次大戦末期の中島飛行機」(1985)『第65号専修大学経営研究所報』専修大学経営研究所 中島飛行機の研究
- 4) 高橋泰隆 (1985)『中島飛行機の研究』日本経済評論社

<経営学専攻>

研究開発型製薬企業の国際化戦略 ー研究開発拠点の発展とそのマネジメントについてー

林 邦彦

日本の製薬企業の国際化は、着実に進展してきているものの、日本の他の製造業と比較した場合、まだそのプレゼンスは低い。これは研究開発の成果である医薬品の売上が、海外製薬企業と比較しても非常に低いこととも関係していると考えられる。では日本の製薬企業が国際的に成功する、すなわち国際的に高い売上高を上げるためにはどのようにすれば良いのであろうか。M&Aを行うことなども考えられるが、本論文では新薬の販売を行う製薬企業が国際的に成功するためには、研究開発の成功が必要で、そのためには研究開発の国際化が必要であると考えた。そこで、日本の研究開発型の製薬企業にとって、研究開発の国際化に必要な要件を検討した。

まず、第2章において製薬業界を取り巻く環境の検討を行い、その結果、新薬開発を行おうとする企業、すなわち研究開発が必要な企業（メガファーマおよびスペシャリティファーマ）には、研究開発の国際化が必要であることを明らかにした。次に第3章において先行研究の調査を行い、研究開発の国際化が起こる要因およびその影響の大きさ、研究開発の国際化の発展段階とその段階に応じたマネジメントなどのあり方について明らかにした。これらをもとに第4章で研究開発を必要とする日本の製薬企業において、研究開発の国際化を成功させるための要件の仮説を設定した。

第5章では設定した仮説を検証すべく、研究開発の海外展開を行っている日本の製薬企業4社について、インタビューや文献、各種資料にもとづいて、研究開発の国際化の歴史、研究開発拠点のマネジメント、そして研究開発の成果などについて検討を行った。

調査結果を元に設定した仮説の検証を行ったところ、若干の修正が必要であったが、概ね支持された。まとめると以下のようになる。まず、研究開発拠点、特に臨床試験以降を行うための開発拠点を、米国の製薬クラスターに設置する。米国開発拠点設置初期には、市場に関する知識（マーケティング、規制など）を持ったリーダーなどを通じて、拠点、日本本社ともに米国市場に関する組織的な学習を行う。組織的な学習によるノウハウの習得ができ、かつ海外開発拠点が発展してきたら、拠点独自の研究開発を遂行すべく、クラスターへのネットワークが行える優秀な現地人材を登用し、リーダーにすえて、拠点の現地化を更に進めさせる。いずれの場合も、現地リーダーへの権限委譲を行う必要がある。これらの決定は企業戦略に大きな影響を与えるため、企業トップの強い関与が必要であり、企業としてこのような決定を行える国際経営能力を、企業トップ、あるいはそれに近い人物の経験に基づいて有していることが必要である。

以上の結果は研究開発の国際化を行う上で必要条件であるが、研究開発が成功するためにはこれ以外にも必要な要件（医薬品となりうる候補品の存在）もある。今回明らかとなった必要条件をもとに、さらに企業独自のリソースをも加味したより詳細な戦略が、真の研究開発の国際化およびその成功に必要なものである。

<経営学専攻>

日本人と米国人の間の異文化ビジネス交渉を成功に導く 交渉ノウハウと交渉プロセスの運営とは何か ー交渉者同士の直接的な信頼関係の構築を通じてー

福岡 賢昌

本稿は、日本人と米国人が行う異文化ビジネス交渉において、媒介者を介さず交渉者同士の直接的な信頼関係の構築を通じて、交渉を成功に導くノウハウやプロセスの運営を明らかにしようとするものである。

ビジネス交渉において交渉者同士の直接的な信頼関係の構築は交渉を成功に導く重要な要素を占めていると考えられるが、今までの異文化ビジネス交渉に関する先行研究では主にホフステッド（Hofstede, 1991）やトランペナース（Trompenaars, 1998）等の研究を基礎にして、交渉者同士の文化の違いを明らかにし、その違いを認識することに焦点が当てられてきた。異文化ビジネス交渉であっても、交渉者同士が直接信頼関係を構築し、交渉を成功に導くことは可能である。そこで、筆者は交渉者同士の直接的な信頼関係の構築を通じた交渉を成功に導く交渉ノウハウと交渉プロセスの運営を明らかにするため、日本人と米国人に街頭で質問調査を実施し、分析した結果、以下の交渉ノウハウや交渉プロセスの運営が明らかになった。この結果はトヨタとGMのNUMMI設立交渉の事例においても見られた。

1. 交渉ノウハウ

経営者の信頼性